让利是什么意思

让利优惠是指企业通过各种方式让利给中间商，以降低其销售成本，调动其销售积极性，是针对中间商最重要的手段。 让利优惠的方式 主要的让利方式包括： ①推广折让，它是短期性的补贴合约，以鼓励中间商自行做广告，或把企业的商品放在主要位置来进行推销;这些折让的多少可以依销售的业绩高低而定。 ②合作广告，它是长期性的补贴合约，由制作商付给中间商一定的金额，鼓励中间商定期性地做广告。补贴的多少可依销售的业绩来计算。 ③添购折让，它是企业短期内的减价，以刺激经销商购买新的商品，通常用于新产品上市时，鼓励经销商在主要位置展示产品时所采用的方式。 ④列名广告，制造商或批发商在广告上列出经销商的名称或地址，告知消费者前去购买，并鼓励经销商购买存货。 ⑤买回折让，企业在第一次劝告经销商添购新产品后，提供一定的金额供经销商做无法如期出售时的买回补偿，以保证经销商不会因新产品的滞销而受损失。
⑥清货折让，企业提供一定的金额，鼓励经销商尽快清理积货或快速周转积货。

什么是让利销售

每个人都有自己擅长的领域，或者自己的兴趣爱好，只要是有人希望拥有的，你都可以当作项目在网上销售，无论是服务还是虚拟产品，在互联网时代，一切资讯皆是商品。 就是说当你擅长某个领域的时候，那么你就可以把自己打造成某一领域的专家，拥有一批粉丝，那么你就可以提供相关的服务。只要你持续的通过互联网分享一些专业的知识、技能，慢慢就会积累一批粉丝，聚集一定的人气。 网上培训也别看成是高大上的事情，每个人都可以根据自己的职业、专业、技能、特长、兴趣爱好提供网上培训，只要有人不懂的、想了解的、想学习的，你都可以提供相应的培训。 比如，我有一个女性朋友，因为在幼儿园当过几年老师，有丰富的经验，然后创办了一家早教机构，应该说她的营销意识是很强的，从优惠打折到各种促销宣传活动，还有一系列的会员卡流程都做得很不错。

当然移动互联网的到来，自媒体的崛起，他经常在各大平台开一些免费的公开课。但是也没有预想中的滚滚财源。是哪里做错了吗?还是哪里做得不够吗?不是的。只需观念上再往前进步一点就好。
每个时代，每个行业，总有人会赚大钱。没有不赚钱的生意，只有不会赚钱的人。如果我们自己不知道如何赚钱，那么就寻找那些会赚钱的人，跟他们合作，让他们帮我们赚钱，只要我们提供足够丰厚的条件就可以。这样能够省去你自己思考的痛苦。 这些人就是你的合作伙伴、销售员。朋友将以前免费提供的公开课，制作成收费课程，标上100元的价格，然后跟一些电商妇婴店合作。因为他们手里有现成的客户资源，并且所得9成收入归妇婴店，这样等于妇婴店没有花费成本就获得了一个收入来源，所以妇婴店很卖力地推广朋友的课程;

接着朋友又到各大平台上面投放代理，任何单位或个人均可进行代理，无任何条件，90%的提成，仍旧是那个100元的课程;实际上，朋友招聘的是销售员，不过换了一个名称叫经销代理，好处就是不用付工资，不用管理，想招多少就可以招多少。朋友用这种营销方式，只用了6个月时间，就积累了大量的精准客户。因为那些在别人买单的客户，听完朋友的课程感觉确实不错，而且上面的课程都有自己的品牌和联系方式，然后都联系到了客户。只要你服务做得到位，这样的客户很容易进行二次消费，所有这些粉丝就是一笔财富。 看到没有，赚钱的机会到处都是。